

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Т. Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент

код – наименование направления

Разработка бизнес-плана открытия семейного развивающего центра

тема

Руководитель

подпись, дата

должность, ученая степень

И. В. Капчегашева

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

К. В. Зимонина

инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Разработка би-бизнес-плана открытия семейного развивающего центра

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

И. В. Капчегшева
инициалы, фамилия

Проектно-аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

И. В. Капчегшева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретическая часть. Предприятие сферы услуг: его особенности и системы управления	6
1.1 Особенности функционирования рынка и взаимодействие его субъектов	6
1.2 Организационные и правовые вопросы деятельности предприятий сферы услуг.....	13
2 Проектно-аналитическая часть. Бизнес-план открытия семейного развивающего центра "Индиго"	23
2.1 Резюме	23
2.2 Описание предприятия и отрасли.....	24
2.3 Описание услуг.....	27
2.4 Маркетинговый раздел	33
2.5 Организационный план	41
2.6 Финансовый план	45
2.7 Оценка рисков	55
Заключение	57
Список использованных источников	Ошибка! Закладка не определена.
Приложения А–Г	Ошибка! Закладка не определена.

ВВЕДЕНИЕ

Современный мир меняется с невероятной скоростью. Устои, сформировавшиеся 30 – 40 лет назад, отныне, не отвечают современным условиям жизни. В связи с этим, особенности развития современных детей напрямую связаны с технологическими и научными процессами мира. Постоянно растущая скорость изменчивости жизни, ее трансформация, заставляет молодых родителей заниматься развитием детей «с пеленок». А труды педиатров, свидетельствующие о высокой эффективности ранних занятий, подталкивают родителей приобщать детей к развивающим занятиям с раннего возраста.

В связи с этим, актуальность темы выпускной квалификационной работы определяется растущим спросом на услуги развивающих занятий для детей в возрасте от девяти месяцев. Также, своевременность темы бакалаврской работы подтверждается высокой загруженностью детских развивающих центров, ведущих деятельность на территории города Абакан.

Целью данной работы является разработка бизнес-плана открытия семейного развивающего центра в городе Абакан, ликвидирующего социальную проблему нехватки мест в аналогичных развивающих центрах.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Изучить основы функционирования рынка и взаимодействие его субъектов;
- Рассмотреть законодательную базу, регламентирующую ведение деятельности в сфере оказания услуг;
- Разработать бизнес-план семейного развивающего центра;
- Оценить экономическую эффективность проекта;

Предметом выпускной квалификационной работы являются основные экономические показатели эффективности проекта.

Объектом работы является процесс создания предприятия на примере семейного развивающего центра.

Теоретической и методологической базой для написания бакалаврской работы явились труды отечественных и зарубежных авторов по экономике предприятий, теории конкуренции, теоретическим основам функционирования рыночной системы, работы об управлении проектами, качеством в сфере услуг и стратегическом менеджменте. Также, в ходе написания работы были использованы федеральные законы и государственные стандарты, действующие на территории Российской Федерации.

Основными методами, используемыми при анализе, явились системный подход и статистический анализ.

В первой части: «Предприятие сферы услуг: его особенности и системы управления» раскрываются основы функционирования рынка, организационные вопросы ведения деятельности.

Во второй части: «Разработка бизнес-плана открытия семейного развивающего центра» велась разработка основных разделов бизнес-плана, в соответствии с которыми анализировался рынок, статистические данные и производились расчеты.

В заключении приводятся основные выводы, полученные в ходе работы над бизнес-планом.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ПРЕДПРИЯТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ: ЕГО ОСОБЕННОСТИ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

1.1 Особенности функционирования рынка и взаимодействие его субъектов

Веками человечество искало наиболее подходящие способы организации хозяйственной деятельности. Позже, такие подходы стали называть экономическими системами. И. В. Липсиц в своей работе «Экономика» дает следующее определение этому термину: «Экономические системы – формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся по:

- 1) Способу координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государств и
- 2) Типу собственности на экономические ресурсы» [15, с. 32].

Ведущую роль во всем мире занимает рыночная экономическая система, сформировавшаяся в 18 веке.

«...Рынок – одна из самых распространенных категорий в экономической теории, одно из основных понятий хозяйственной практики и экономической теории. Зачастую понятие «рынок» применяется как всем известное и не требующее каких-либо пояснений. ...В рамках этой парадигмы рынок берется как некая данность (как человек, воздух, земля и т.д.), требующая ответа на вопрос: не что это такое, а как он устроен, как функционирует», – пишет А. И. Добрынина в учебнике «Экономическая теория» [11, с. 80].

Для начала, изучим основы функционирования капиталистической экономической системы:

– Первостепенным является право частной собственности. Это значит, что государство признает и защищает законом право человека на владение, пользование и распоряжение определенными ресурсами, и, как следствие, получение от этого дохода.

– Экономическая свобода. Этот критерий означает право каждого владельца ресурсов самостоятельно принимать решение о том, как и в какой мере их использовать.

– Конкуренция;

В учебном пособии «Теория конкуренции» Т. Б. Оберт дает следующее определение: «Конкуренция – правомерная деятельность хозяйствующих субъектов на рынке, целью которой является получение наиболее выгодных условий производства и сбыта товаров законными средствами» [23, с. 13].

Делаем вывод, что конкуренция является борьбой среди продавцов, покупателей, и их совместная борьба. Продавцы желают получить как можно большую прибыль, а покупатели приобрести товар или услугу с наименьшими издержками. Однако, конкуренция, существующая на рынке, заставляет продавцов снижать стоимость, чтобы стимулировать спрос.

Исходя из вышесказанного, делаем вывод, что рыночная экономика является наиболее гибкой, быстро реагирующей на изменения системой. За время своего существования она проходила множество этапов, первым из которых явился классический капитализм.

Классический капитализм не предусматривал государственного регулирования. В начале 20 века его механизмы не соответствовали вновь возникшим потребностям общества, что поспособствовало его трансформации в постиндустриальную экономику.

Постиндустриальная экономика, также называемая новой – экономика социально-ориентированного типа. В ходе ее развития происходило радикальное изменение роли и места человека в производстве. Так, автоматизация производства моментально сократила объем физического труда. Теперь человек перестал непосредственно участвовать в производстве – ему отводилась роль контроллера.

С развитием новой экономики росла и роль умственного труда. В структуре экономики наибольшее место заняла сфера услуг, информации и интеллектуального труда, что повлекло за собой процесс «деиндустриализации» –

снижение доли промышленного производства относительно других сфер общества.

Также, процесс «деиндустриализации» сделал личность работника приоритетной для управленца. В связи с научно-техническим характером деятельности в интересах собственников стало сохранение высококвалифицированных кадров и создание подходящих условий для их работы, чего не отмечалось в эпоху классического капитализма.

Также, новая экономическая система отдала приоритетный статус потребителю. Производство стало внимательнее изучать своих потребителей: их возраст, пол, интересы, доходы, ценности.

Главной задачей при изучении особенностей функционирования рынка является изучение рыночного механизма.

По мнению А. И. Добрынина, рыночный механизм это: «механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов» [11, с. 114]. Эти элементы являются важнейшими параметрами, используемыми потребителями и покупателями в своей экономической деятельности.

По мнению Б. А. Райзберга [28, с. 211], спрос играет определяющую роль в рыночных отношениях. В целом спрос – это запрос покупателя на приобретение товара, за имеющиеся у потребителя деньги.

Спрос формируется посредством потребителей, приобретающих определенный объем товаров, в какой-либо временной период. Следовательно, спрос складывается из множества факторов. Также он имеет определенное свойство: при повышении цены спрос, как правило, снижается. Наблюдается и обратная пропорция. Такая взаимосвязь называется законом спроса.

Закон спроса имеет зеркальное отражение – закон предложения. Однако, закон спроса демонстрирует реакцию потребителей на изменение цен и их величину, тогда как закон предложения оказывает влияние на поведение продавцов в зависимости от динамики цен.

Также, предложение характеризуется желанием и возможностью продавцов предлагать рынку определенные товары по определенным ценам.

Как известно, повышение цен стимулирует производителей увеличивать объем товаров к продаже. Эта связь называется законом предложения, что объясняется большим притоком денежных средств производителю.

В связи с ненормированным количеством продавцов и производителей на рынке наблюдается ситуации, при которых недостаток или избыток товаров оказывает влияние на снижение или повышение цен.

На рисунке 1.1 представлены три варианта развития событий:

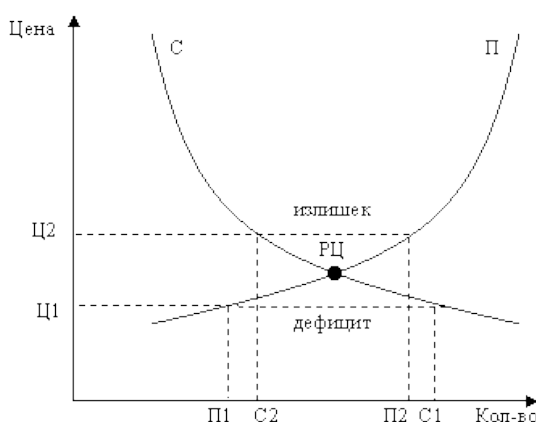


Рисунок 1.1 – Закон спроса и предложения

– Предложение превышает спрос, из-за чего возникает излишек товаров. Такой сценарий является следствием чрезмерного производства или необоснованного завышения цен на товары и услуги. Также, ситуация может быть спровоцирована низкими доходами населения.

– Спрос превышает предложение. Такая ситуация свидетельствует о дефиците товаров на рынке, что влечет за собой рост цен. Для решения проблемы необходимо уменьшить денежные доходы населения, либо увеличить производство товаров.

– Равновесие спроса и предложение. Соответствие объема, цены, структурой спроса и предложения наступает в определенный момент и характеризует равновесную цену.

Определение, данное Г. М. Гукасьяном [9, с. 78], звучит следующим образом: «Равновесная цена – цена, при которой спрос и предложение товара равны и которая не имеет тенденции к изменению».

Возникновение равновесной цены возможно в условиях свободной рыночной конкуренции, что свидетельствует о стабильности производства и рынка и характеризует наибольшую эффективность рыночной экономики.

Делаем вывод, что в условиях рыночного равновесия происходит наиболее рациональное использование ресурсов, оптимальное удовлетворение потребностей общества, и, как следствие, экономика является наиболее эффективной.

При исследовании сущности рынка необходимо рассмотреть его основные субъекты и их взаимодействие.

Авторы учебника «Экономическая теория» [11, с. 154] считают, что субъектная структура рыночного хозяйства это: «система взаимоотношений между множеством субъектов, выражающая их цели, равноправные, встречно согласующиеся экономические интересы, характер, формы организации и взаимодействия по поводу движения товаров и услуг».

Принято выделять три основных хозяйственных субъекта – государство, фирмы и домохозяйства.

Домохозяйство это экономическая единица, находящаяся в потребительском сегменте и, чаще всего, состоящая из одного или нескольких лиц. Домохозяйство является собственником, какого-либо фактора производства, стремящаяся к максимизации выгоды от своих полезных свойств, удовлетворению потребностей. К данной категории относят всех потребителей товаров и услуг, наемных работников, владельцев земли, средств производства и капитала.

Добрынин А. И. [11, с. 155] дает следующее определение понятию фирма: «Предприятие (фирма) – экономическая единица, функционирующая с целью получения дохода (прибыли), стремится к максимизации дохода, самостоятельно принимает решения, использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи.

Понятие «государство» включает в себя все правительственные учреждения, обладающие юридической и политической властью, которые осуществляют контроль над хозяйственными субъектами и рынком.

А. П. Лях и Н. А. Бондаренко в статье «Социально-экономическая роль экономических субъектов рынка в развитии рыночных отношений» [18, с. 198] при описании роли государства отмечают следующее: «Следует отметить, что государство в смешанной рыночной экономике, где присутствует государственный сектор экономики, производящий товары и товарные услуги, играет сложную роль. С одной стороны, государство – субъект государственной собственности, с другой – субъект хозяйствования, а с третьей – является регулятором рыночных отношений в лице трех ветвей власти: законодательной, исполнительной и судебной»

Таким образом, государству в рыночной экономике отводится роль регулятора в рыночной экономике страны, основывающаяся на необходимости вмешательства в процесс ее функционирования. Государственное управление, как институт, имеет специфику, позволяющую ему занимать особое положение среди субъектов рыночных отношений. Эта специфика определяется наличием следующих признаков:

- Суверенность. Государственная власть является независимой, сосредотачивающей в своих руках все сферы управления, и никому не подчиняющейся в пределах отдельно взятого государства.

- В условиях рыночной экономики государство является монополистом в сфере принятия законов, являющихся обязательными к исполнению всеми, кто находится в юрисдикции государства. Таким образом, все субъекты хозяйствования подчиняются нормам, утвержденным госаппаратом.

- Система налогообложения. Ни один из субъектов рыночных отношений, за исключением государства, не имеет права определять размеры, сроки, объемы выплат налогов и взносов налогоплательщиками. Относительно рыночных отношений это означает, что все субъекты хозяйствования подчиняются нормам, утвержденным государством.

– Государство это субъект, регулирующий все сферы жизнедеятельности физических и юридических лиц на территории страны.

В связи с часто изменяющимися условиями рыночной экономики государство, как регулятор, должно оперативно реагировать и вводить новые правила, налоги и нормативно-правовые акты.

На рисунке 1.2 представлены механизмы и функции, которые определяют деятельность государственных структур в экономической деятельности.



Рисунок 1.2 – Механизмы государственного регулирования

Правовое регулирование подразделяется на ряд функций:

– Защитная функция – является гарантом защиты коммерческих структур от недобросовестной конкуренции;

– Прогностическая функция подразумевает предусмотрение, со стороны государства, появления нежелательных тенденций в сфере экономики, которые повлекут за собой снижение экономических показателей и убытки, а также, определение приоритетных направлений;

– Функция стабилизации означает, что государство принимает меры по уравниванию финансовых потоков, организации новых рабочих мест и обеспечении условий стабильной работы предприятий;

– Регулирующая функция подразумевает следующие цели:

а) Сведение к минимуму все негативные последствия, возникающие в процессе ведения деятельности;

б) Регулирование правовых основ, на базе которых функционирует рыночная система;

в) Обеспечение социальной защиты объектов управления;

Посредством вышеуказанных механизмов государству удастся стимулировать ведение экономической деятельности в стране, и, как следствие, повышение уровня жизни граждан и престижа государства на мировой арене.

1.2 Организационные и правовые вопросы деятельности предприятий сферы услуг

Как известно, на протяжении истории развития цивилизации осуществлялись различные проекты. Для реализации задуманного, велась деятельность, носящая понятие «управление проектами». С течением времени, предприятия, занимающиеся похожей деятельностью, стали объединять и называть отраслью.

Поздняков В. Я. [25, с. 31] дает следующее определение: «Отрасль – выделяемая и обобщаемая структура предприятий, корпораций, организаций по признаку единства экономического назначения производимой продукции, работ, услуг». Также, деятели науки отмечают, что отрасль характеризуется однородностью потребляемого сырья, технологической базы и процессов, профессиональным составом кадров. В связи с относительно похожей организацией деятельности в отраслях возникла потребность стандартизации процессов, что и сыграло важную роль в появлении и дальнейшем развитии дисциплины «управление проектами».

Авторы учебника «Управление проектами» [26, с. 19] дают следующее определение этому понятию: «Управление проектами — приложение знаний, навыков, инструментов и методов к работам проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту».

В развитии этой дисциплины принимают участие 3 взаимосвязанных процесса, представленные на рисунке 1.3.

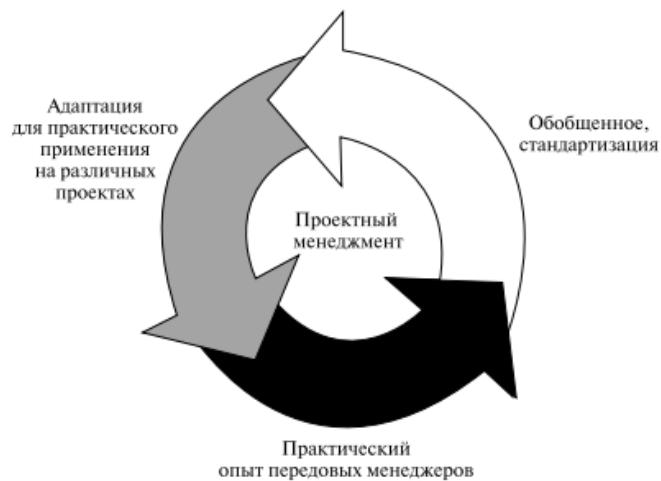


Рисунок 1.3 – Цикл процессов развития проектного менеджмента

В связи с повышающейся конкуренцией на рынке, повышением требований потребителей к качеству продукции и услуг, производители вынуждены проводить постоянные реформы в продуктовых линейках, технологиях производства, маркетинговых мероприятий, из-за чего растет значение проектного менеджмента.

В основе деятельности любой фирмы лежит стратегия, и как следствие, ведется стратегическое управление проектами. В его основе лежит общая методика стратегического менеджмента, адаптирующаяся к деятельности фирмы и ее особенностям.

А.А Лысоченко [17, с. 176] дает следующее определение стратегическому менеджменту: «Стратегический менеджмент можно определить как управление, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе».

Перейдем к рассмотрению основных черт стратегического менеджмента:

- Разработка направления долгосрочного развития фирмы и достижение поставленных целей в рамках миссии;

- Прогнозирование, направленное на разработку концепций развития, позволяющих использовать преимущества фирмы в конкурентной борьбе, с целью выживания и дальнейшего развития;
- Разработка набора стратегий, их реализация в заложенных временных рамках, стратегический контроль и переформулирование стратегий, в соответствии с изменяющимися условиями рынка;
- Реализация стратегии за счет хорошо налаженной корпоративной культуры, системы мотивации и организации труда;

Делаем вывод, что назначение стратегического менеджмента является отслеживание и направление ситуаций в русло предвосхищения угроз, нейтрализации последствий критических ситуаций, а также получение результатов при минимальных затратах.

Стратегическое управление, как динамическая система, представляет из себя совокупность ряда управленческих процессов. Структура управления представлена на рисунке 1.4.

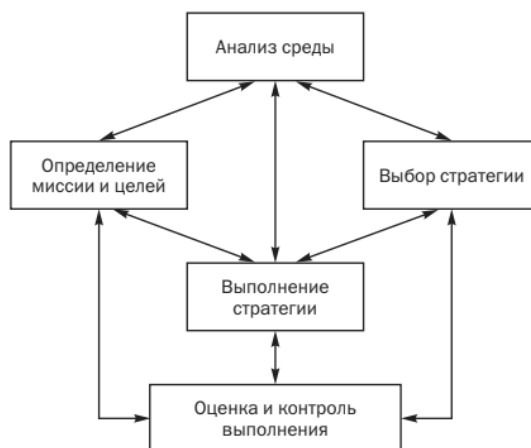


Рисунок 1.4 – Структура стратегического управления

Глядя на рисунок 1.4 видим, что управленческие процессы вытекают один из другого, а также, существует их обратная связь. Это говорит о том, что все процессы взаимосвязаны, каждый из них влияет на предшествующий и их совокупность в целом.

Исходным процессом стратегического управления является анализ среды, который, в свою очередь, подразделяется на три направления. (Рисунок 1.5)

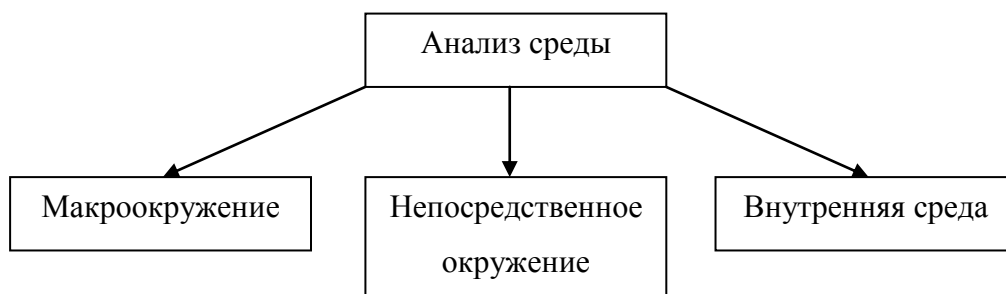


Рисунок 1.5 – Направления анализа среды

Рассмотрим каждое направление подробнее:

– Анализ макроокружения подразумевает анализ следующих компонентов среды:

- а) Состояние экономики;
- б) Правовое регулирование;
- в) Политические процессы;
- г) Природная среда и наличие ресурсов;
- д) Социальная культура общества;
- е) Технологическое и научно-техническое развитие общества;
- ж) Инфраструктура;

– Непосредственное окружение рассматривает такие компоненты как:

- а) Покупатели;
- б) Поставщики;
- в) Конкуренты;
- г) Рынок рабочей силы;

– Анализ внутренней среды подразумевает рассмотрение и анализ сильных и слабых сторон организации, ее потенциал в конкурентной борьбе. Таким образом, при данном виде анализа рассматриваются:

- а) Кадры фирмы;
- б) Организация управления на предприятии;

- в) НИОКР;
- г) Объем финансирования;
- д) Маркетинг;
- е) Организационная культура;

Одной из основ стратегического управления является формирование миссии и цели предприятия.

Роль миссии состоит в том, чтобы ориентировать деятельность людей, работающих внутри предприятия, в одном направлении. Миссия помогает правильному целеполаганию и осознанию, для чего сотрудники осуществляют свою деятельность. Лысоченко А.А и Свиридов О.Ю. в своем учебнике [17, с. 219] дают следующее определение: «В широком понимании миссия — это философия и предназначение, смысл существования организации. Философия организации определяет ценности, убеждения и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность. Предназначение определяет действия, которые организация намеревается осуществлять, и то, какого типа организацией она намеревается быть. Философия организации редко меняется. Предназначение может меняться в зависимости от возможных изменений внутри организации и во внешней среде».

Таким образом, задачей разработки миссия является поиск компромисса между возможностями и желаниями компании и потребностями рынка. Для успешной деятельности предприятия должно позаботиться о качестве своих товаров и услуг.

Качество, наравне со стоимостью и временем выполнения заказа, является ключевым компонентом эффективности. Для достижения заданного уровня качества необходимо надлежащее им управление.

Управление качеством включает в себя два компонента:

- Качество конечного продукта;
- Качество процесса управления;

Темой моей выпускной квалификационной работы является открытие семейного развивающего центра, и, соответственно, центр будет заниматься оказанием услуг.

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии [6, с. 1] дает следующее определение понятию «услуга»: «Результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя услуг по удовлетворению потребности потребителя услуг».

Этот же документ [6, с. 4] регламентирует понятие «качество услуг»: «Совокупность характеристик или показателей качества услуги, определяющих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя».

Однако, наиболее полное понятие дает Протасова, Л. Г в монографии «Управление качеством в сфере услуг» [27, с. 23]: «Качество услуги – совокупность характеристик услуги, определяющих ее способность удовлетворять потребности покупателя и отвечающих предъявляемым к ним требованиям. Это мера того, насколько уровень предоставляемых услуг соответствует ожиданиям потребителя». То есть качество услуги это синтез технических, материальных средств, используемых в процессе оказания услуги, а также уровень предлагаемого сервиса. Следует отметить, что последний критерий является решающим в оценке клиентом качества обслуживания.

Требования к качеству услуг задаются национальными стандартами, нормативно-техническими документами, а также документами, регламентирующими внутреннюю систему качества в организации.

Одним из основных конкурентных преимуществ предприятий, оказывающих услуги, является предоставление услуг более высоко качества по сравнению с конкурентами. В связи с этим растет популярность внедрения в организации систем менеджмента качества на основе МС ISO серии 9000. Эти стандарты подразумевают:

- Совершенствование системы управления за счет применения процессного подхода, структурированности и упорядоченности деятельности;
- Сокращение издержек за счет количества дефектов и несоответствий;
- Рост объема продаж за счет повышения удовлетворенности потребителей;

Контроль, планирование и постоянное улучшение качества являются необходимыми составляющими эффективной системы управления качеством. Основной целью системы контроля качества должно стать максимальное удовлетворение потребностей клиентов.

На сегодняшний день в России используется ГОСТ Р ИСО 9001— 2015, регламентирующий применение систем менеджмента качества, с целью улучшения результатов ее деятельности и обеспечения устойчивого развития.

Обеспечение безопасности сотрудников и клиентов фирмы является наиболее приоритетной задачей руководства. В связи с этим необходимо разбираться, как именно нужно организовать систему безопасности на территории предприятий.

Так как помещение семейного развивающего центра «Индиго» расположено в здании большого офиса, то пожарная безопасность на предприятии регламентируется Федеральным законом № 123-ФЗ от 22 июля 2008 г, носящим название «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности». Также, обязательными для исполнения являются Правила противопожарного режима Российской Федерации, утвержденные постановлением Правительства РФ от 25 июля 2012 г. № 390 «О противопожарном режиме».

Контроль соблюдения законов Российской Федерации в сфере безопасности ведется инспекторами пожарного надзора.

Для начала, инспектор определяет класс пожарной опасности, к которому относится помещение, согласно Своду правил СП.12.13130.2009 «Определение категорий помещений, зданий и наружных установок по взрывопожарной и пожарной опасности», утвержденному и введенному в действие приказом МЧС РФ от 25 марта 2009 г. N 182.

В документе определены 5 категорий помещений различной взрывоопасности, однако офисы, в большинстве случаев, относятся к категории «В» – пожароопасность.

Помимо категории, на меры пожарной безопасности в помещении влияют его площадь, количество сотрудников, наличие складов и производственных помещений, количество электроприборов.

В соответствии с вышеперечисленными факторами, к центру «Индиго», со стороны надзорных органом безопасности, предъявляются следующие требования:

- Наличие инструкции о мерах пожарной безопасности и плана эвакуации при пожаре;
- Наличие средств тушения;
- Наличие организованных путей эвакуации;

В соответствии с пунктом 1 статьи 53 «Пути эвакуации людей при пожаре» [31]: «Каждое здание или сооружение должно иметь объемно-планировочное решение и конструктивное исполнение эвакуационных путей, обеспечивающие безопасную эвакуацию людей при пожаре».

Так, у каждого предприятия должен быть люминесцентный локальный план эвакуации, размещенный в хорошо просматриваемом месте.

Также, в офисе должны иметься знаки пожарной безопасности, к которым относятся:

- Информационные стенды и плакаты о пожарной безопасности;
- Знаки, запрещающие курение;
- Знаки, указывающие на места расположения средств противопожарной защиты;
- Знаки, указывающие направления движения в случае эвакуации;

Ответственность за размещение всех данных и таблиц несет руководитель организации.

В соответствии с законом, в офисе обязаны находиться первичные средства пожаротушения. К таким средствам относятся:

- Огнетушащие вещества;
- Огнетушащие материалы;
- Пожарные ручные инструменты и инвентарь;

В офисном помещении обязаны находиться средства последней группы. Оборудование должно располагаться в доступных местах.

Также, назначается ответственное лицо, несущее ответственность за наличие и сохранность первичных средств пожаротушения. В их обязанности входит ежеквартальный осмотр, замена, устранение неполадок в работе оборудования.

Помимо этого, на предприятии должен быть журнал инструктажа, отвечающий требованиям Правил противопожарного режима Российской Федерации, куда заносятся данные о проведенных инструктажах. По закону, в соответствии со статьями 5.27 и 5.27.1 КоАП, предусматривается штраф в размере до 200 000 рублей, за отсутствие в офисе журнала инструктажей.

Руководство организации должно обеспечивать постоянный доступ к эвакуационным выходам и путям эвакуации. В связи с тем, что «Индиго» арендует помещение в здании центра, то ответственность за доступ к аварийным выходам лежит на арендодателя. Однако, сотрудники центра обязаны знать их расположение и, в случае необходимости, обеспечить свободный выход на улицу.

Законы РФ устанавливают, что офис должен быть оснащен порошковым огнетушителем с тем расчетом, что на каждые 50 м² площади должен приходиться один пятилитровый огнетушитель.

В обязанности руководства предприятия входит разработка инструкций о мерах пожарной безопасности при работе в офисе. В этом документе прописываются общие требования пожарной безопасности, порядок содержания помещения, требования безопасности перед началом, во время и после окончания работ, действия сотрудников в случае возникновения пожара, перечень и порядок применения средств пожаротушения. В документе прописываются лица,

ответственные за обеспечение безопасности, в том числе и за своевременное сообщение о пожаре в службы быстрого реагирования.

Соблюдение всех этих мер снижает риск возникновения пожара, а также, сводит к минимуму потери, в случае чрезвычайной ситуации.

В первой части выпускной квалификационной работы были рассмотрены особенности функционирования предприятия сферы услуг и системы управления им.

Было определено, что рыночная экономика, на сегодняшний день, является наиболее гибкой и жизнеспособной экономической системой. Также, эксперты отмечают высокую социальную ориентированность данной экономической системы. Прежде всего, это связано со стремлением всех субъектов рынка к рыночному равновесию, благодаря чему экономическая деятельность становится наиболее эффективной.

Также, были определены основные функции стратегического менеджмента – предвосхищение угроз, нейтрализация последствий критических ситуаций, получение результатов при минимальных затратах. Одним из главных критериев в сфере оказания услуг является качество, что обуславливает рост внедрения систем менеджмента качества в деятельность предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод, что современное предприятие сферы услуг имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать для ведения успешной экономической деятельности.

ПРОЕКТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ СЕМЕЙНОГО РАЗВИВАЮЩЕГО ЦЕНТРА «ИНДИГО»

2.1 Резюме

Настоящий проект представляет собой план открытия семейного развивающего центра «Индиго» в городе Абакан. Деятельность будущего предприятия будет направлена на оказание высококвалифицированных услуг в сфере развития детей с 9-ти месяцев до 14 лет.

Рост рождаемости, социальная значимость, популяризация дошкольного образования делают данную отрасль весьма привлекательной для предпринимательства.

В основе проекта лежат следующие цели:

- Создание высокорентабельного предприятия сферы услуг;
- Организация конкурентоспособного предприятия развивающих услуг на территории г. Абакан;
- Создание условий для организации развивающих занятий для детей от 9 месяцев до 14 лет;
- Приобщение к занятиям спортом детей и их родителей;

Для реализации проекта потребуется арендуемое помещение площадью 150 м², расположенное в спальном районе города. Стоимость аренды составляет 40000 рублей/месяц.

Объем первоначальных вложений составит 806000 рублей. Финансирование будет осуществляться посредством собственного и заемного капиталов. Кредитование будет осуществляться в АО «Сбербанк» под 17% годовых сроком на 3 года.

Инвестиционные затраты будут направлены на приобретение оборудования, мебели, рекламное продвижение.

Рентабельность продаж в первый год работы составит 21,97%.

В соответствие с расчетами, первоначальные инвестиции окупятся через 1 год и 9 месяцев работы. Выход на нормальную загрузку в 70% планируется к 10-му месяцу функционирования центра.

2.2 Описание предприятия и отрасли

Как известно, современные мамы уделяют особое внимание развитию детей, все чаще задумываясь о методике развития.

Раньше считалось, что начинать развитие детей до 3 лет бессмысленно, однако, с течением времени, врачи выяснили, что до 3 лет мозговая активность и психика ребенка наиболее активны и приспособлены для обучения. Сегодня педиатры считают, что развитие детей должно происходить с рождения, однако, в 9 месяцев родители должны сделать упор на развитие физических навыков и логического мышления.

Изучая форумы, предназначенные для молодых родителей, нельзя не отметить высокую активность в разделах развития. Родители считают, что поздно начинать первые развивающие занятия после года, в связи с чем сформировался спрос на занятия для малышей с 9-ти месяцев.

Центр семейного развития «Индиго» будет предоставлять услуги высококвалифицированных развивающих занятий для детей дошкольного, младшего школьных возрастов и их родителей.

Открытие центра «Индиго» в городе Абакан, планируется по адресу ул. Крылова 68а.

Основным преимуществом, свидетельствующим об удачном расположении центра, является множество жилых домов, школьных и дошкольных образовательных заведений в непосредственной близости к «Индиго», что способно обеспечить высокий объем продаж. Также, просторная автомобильная парковка и развитая транспортная инфраструктура станут одним из ключевых факторов успеха.

Актуальность открытия развивающего центра обуславливается рядом факторов:

– В обществе с каждым годом крепнет сознание, что образование «молodeет». Отпала необходимость объяснять родителям пользу раннего развития мышления, внимания, памяти и логики ребенка. Также, родители понимают, что социализация и развитие творческих способностей ребенка является неотъемлемой частью становления личности. В связи с этим, многие родители считают разумным сочетание занятий в развивающих центрах с посещением детского сада.

– Также, в пользу развивающих центров говорит небольшое число учеников в группах, что является гарантом индивидуального подхода к каждому ребенку. Благодаря этому можно выявить к чему тяготеет ребенок и развивать задатки в дальнейшем.

– В пользу открытия центра «Индиго» говорят данные Росстата по Хакасии и России в целом, свидетельствующие о росте рождаемости и повышении темпов урбанизации на территории республики. На 1 января 2018 года по данным Федеральной службы государственной статистики [21] Хакасия занимает 48 строку в рейтинге урбанизации субъектов Российской Федерации, и число городского населения составляет 69,4%.

В городе Абакан ведут деятельность 3 центра развития, однако ни один из них не предоставляет услуги для детей младше 1 года. Также, развивающий центр «Индиго» выгодно отличает от конкурентов ряд эксклюзивных направлений деятельности, таких как совместные занятия спортом для детей и родителей, а также занятия йогой для детей от 2 лет.

Для оценки текущей ситуации бизнеса и возможных будущих перспектив воспользуемся методом SWOT-анализа, представленного в таблице 2.1. С его помощью определим сильные и слабые стороны, и, на основании полученных данных построим эффективную стратегию развития бизнеса.

Таблица 2.1 – SWOT-анализ ООО «Индиго»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – Широкий перечень услуг различных направлений, формирующий большую целевую аудиторию центра; – Большой опыт работы с детьми различных возрастов у педагогов; – Использование современных методик всестороннего развития детей; 	<ul style="list-style-type: none"> – Отсутствие клиентской базы; – Высокая ответственность за находящихся в центре детей; – Трудности в поиске квалифицированных педагогов;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – Возможность расширения перечня оказываемых услуг; – Поддержка социального бизнеса со стороны государства; – Возможность получения субсидий и грантов для открытия социально ориентированного бизнеса; 	<ul style="list-style-type: none"> – Высокий уровень конкуренции в отрасли; – Снижение уровня доходов населения может стать причиной уменьшения прибыли – Ужесточение законодательства может повлечь за собой сложности в работе предприятия;

Таким образом, для успешной деятельности, семейный развивающий центр должен наработать базу клиентов, подобрать высококвалифицированный персонал, а также, отобрать перечень современных методик развития, не используемых конкурентами, для повышения привлекательности среди потенциальных потребителей.

На данный момент, в связи с относительной новизной развивающих занятий для детей, в сегменте не определены четкие требования потребителей. Таким образом, на информационных ресурсах, содержащих сведения о центре, необходимо размещать информацию о методиках, занятиях и их пользе, благодаря чему потенциальный клиент сможет сформировать мнение об учреждении.

Также, составим таблицу корреляционного SWOT – анализа, посредством которой можно выбрать эффективную стратегию дальнейшего развития. (Рисунок 2.1)

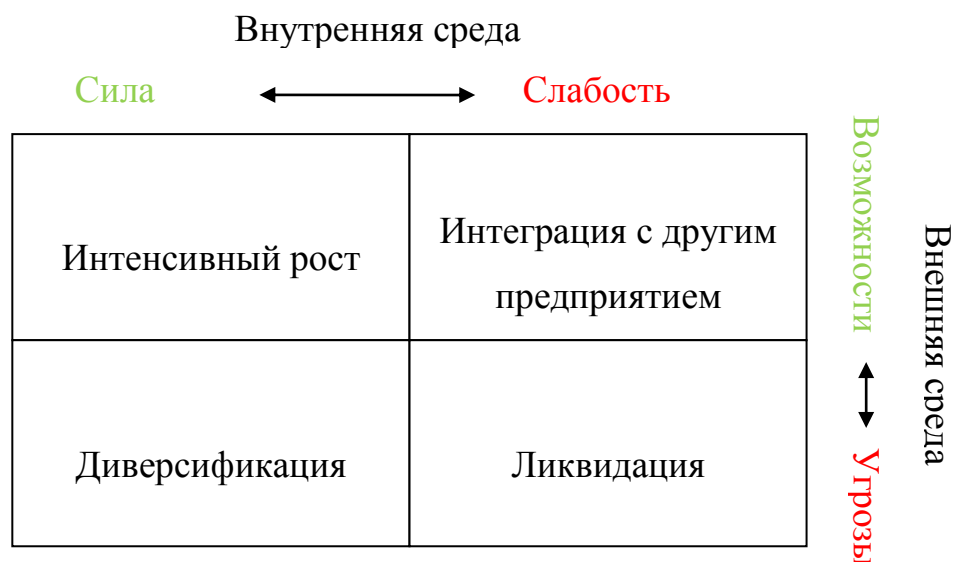


Рисунок 2.1 – Корреляционный SWOT-анализ ООО «Индиго»

Таким образом, мы получили стратегии для каждой зоны матрицы. Для нижней зоны слева характерно использование сильных сторон фирмы для нейтрализации угроз исходящих из внешней среды. Это означает, что фирма обладает значительными внутренними силами, посредством которых она сможет смягчить внешние угрозы путем диверсификации.

Правая верхняя зона подразумевает компенсацию слабых сторон компании за счет интеграции с другим предприятием.

Левая верхняя зона опирается на увеличение продаж и внедрение стратегии роста.

Правая нижняя зона указывает, что самым разумным будет сворачивание деятельности компании на рынке.

2.3 Описание услуг

В семейном развивающем центре «Индиго» ведутся занятия по следующим направлениям:

- Раннее развитие детей;
- Физическое развитие;
- Музыкальное и речевое развитие;
- Развитие творческих способностей;

Также, в семейном развивающем центре функционирует кардиозона для взрослых. Таким образом, ожидая своих детей с занятий, родители могут провести время с пользой для здоровья.

Рассмотрим каждое направление подробнее.

Комната раннего развития предназначена для детей от 6 месяцев до 3 лет. Сначала, рекомендуется посещать занятия с родителями, после чего, ребенка передают под наблюдение педагога. Занятия проводятся по методике Монтессори. Занятие длится один час, в ходе которого, ребенок самостоятельно знакомится с развивающими предметами, а задача преподавателя – помочь ребенку разобраться с заинтересовавшей его развивающей игрушкой. На начальном этапе развития как никогда требуется внимание грамотного педагога, поэтому одним занятием присутствуют 6 детей, что гарантирует заботу и учет индивидуальных особенностей каждого ребенка.

В ходе занятий по методике Монтессори ребенок учит самостоятельно познавать окружающий его мир, учит самостоятельно принимать решения и приучает к дисциплине. Также дети, занимавшиеся по этой методике, начинают писать и читать раньше сверстников, что, несомненно, является положительным моментом.

Главная ценность для родителей – здоровье ребенка. Как известно, физическая активность – ключевой фактор в сохранении здоровья и укреплении иммунитета. Данный факт обуславливает высокий спрос на занятия детей в комнатах физического развития. Большинство спортивных секций и клубов начинают набор детей с 4 лет, что не устраивает многих родителей.

Семейный развивающий центр «Индиго» предлагает занятия ритмикой, йогой и общей физической подготовкой для детей от 2 до 14 лет и их родителей.

В современных методиках воспитания ритмике уделяют большое внимание. Прежде всего, танцевальные занятия помогают улучшить координацию движений, а также улучшить физическую форму ребенка. Через танец ребенок учится выражать эмоции, контролировать душевное состояние и адекватно реа-

гировать на ситуации разного рода, что способствует здоровому психическому развитию. Для эмоциональных детей занятия ритмикой являются хорошей разрядкой. Немаловажно, что такой вид физической активности прививает любовь к музыке, помогает раскрепоститься застенчивым детям.

Длительность занятия равняется часу, а емкость группы составляет 10 детей, благодаря чему преподаватель может отслеживать правильность выполнения упражнений.

Отдельно стоит уделить внимание йоге для детей от 2 лет, так как данное направление еще не представлено на рынке Хакасии.

Популярность йоги для детей в центральных частях страны активно растет. Как известно, все тенденции доходят до субъектов федерации чуть позже, и у «Индиго» есть шанс стать первопроходцем в этой области.

Главным преимуществом занятий йогой для малышей является отсутствие риска травматизма. Все упражнения выполняются плавно, неторопливо, благодаря чему ребенок не может причинить вреда своему организму.

Большинство упражнений воздействуют на позвоночник, а как известно, растяжения, скручивания позволяют развить гибкость, улучшить питание дисков и формируют правильную осанку. Также, во время упражнений укрепляются мышцы живота и спины, что дает поддержку позвоночнику.

Асаны, затрагивающие шейный отдел, улучшают питание головного мозга и снимают нагрузку с глаз, способствуя сосредоточению и лучшему усвоению информации.

Помимо вышеперечисленного, занятия йогой положительно воздействуют на весь организм.

Дети в возрасте от 2 до 7 лет стараются во всем походить на своих родителей. Исходя из этого, в центре организованы как детские группы, совместные занятия детей с родителями, а также групповые занятия йогой для взрослых.

Занятия длятся 45 минут, и рассчитаны на 10 человек.

Также, одним из важнейших аспектов формирования целостной личности является музыкальное развитие. В семейном развивающем центре «Индиго» функционирует комната музыкального и речевого развития.

Занятия в музыкальных центрах, комнатах не дает полной уверенности в том, что все обучающиеся будут гениальными музыкантами, но музыкальное развитие способствует:

- развитию слуха;
- повышению коммуникабельности;
- развитию кругозора и интеллекта, что, в свою очередь, способствует успешной учебе в дальнейшем;
- расширяет эмоциональный спектр ребенка;
- учит замечать прекрасное в повседневной жизни;

Также, следует отметить, что музыкальные занятия помогают детям преодолеть речевые зажимы, а иногда и дефекты речевого развития.

Многие исследования свидетельствуют о том, что дети, занимающиеся музыкой, в отличие от своих сверстников, более интеллектуально развиты.

В центре существует деление групп по возрастам, что связано с особенностями развития детей разных возрастов.

Так, дети от 1,5 до 3 лет включительно могут петь несложные песенки и рассказывать о своих впечатлениях после прослушивания композиций.

А дети в возрасте от 4 до 6 лет способны анализировать, понимать характер музыки, а также могут воспроизводить мелодии на простых музыкальных инструментах, таких как бубен, барабан, ложки, трещотки, металлофон.

В ходе этих занятий родители могут понять: есть ли у ребенка музыкальные способности и хочет ли он развивать их.

Для детей от 6 лет и старше в центре организована работа хора, что способствует избавлению от стеснения перед выступлениями на аудитории у детей. Данный навык будет весьма полезен в дальнейшей жизни.

Также, на базе комнаты сделан уклон в сторону речевого развития: здесь проводятся занятия английского языка для детей от 1 года и старше, а также индивидуальные занятия с логопедом.

Занятия английским языком условно делятся на 3 группы:

– Группа А. Сюда входят дети в возрасте от 1 до 2 лет включительно. Первоочередной задачей педагога является помощь в осознании того, что познавать мир можно и без помощи родителей. Также, при занятиях в этой группе ребенок должен воспринять идею, что существуют другие языки и с интересом погрузиться в них посредством игрового процесса. Занятия проводятся в различных комнатах центра, где дети занимаются деятельностью, следуя руководствам преподавателя на английском языке.

– Группа В. Возраст детей от 3 до 4 лет. На этом этапе, дети учатся вербализировать свои желания, осознают, что у предметов есть разные названия. Слушая преподавателя, на подсознательном уровне, изучают лингвистические конструкции. В ходе занятий, дети учатся на слух распознавать буквы, цифры, улавливают мелодику языка и правильное произношение. Начинается разучивание песенок, стихов и скороговорок.

– Группа С. Занятия посещают дети в возрасте от 5 до 6 лет. В этот период дети развивают понимание существования различных языковых культур. Осуществляется переход от игровой деятельности к учебной. Окончательно закрепляется знание алфавита как в устной, так и в письменной форме. Ребенок начинает усваивать материал без первоначальной проработки на русском языке. Также, дети уже умеют составлять простые формы предложений: утвердительные, вопросительные и отрицательные. Составляют диалоги со сверстниками.

Во всех трех группах занятия длятся по 25 минут, 5 раз в неделю. Таким образом, достигается максимальная концентрация внимания и у ребенка не возникает стресс из-за переутомления, а также отторжения к иностранным языкам.

На базе центра действует арт-комната. Как известно, дети с первых лет жизни начинают тянуться к творчеству. Важной задачей родителей становится привить интерес к этой деятельности.

Не секрет, что развитие творческих способностей формирует у ребенка творческий подход к жизни, повышает интеллект, развивает память. Также, в процессе творчества происходит развитие мелкой моторики, что, по словам медиков, напрямую связано с речевым развитием. Ранние занятия лепкой, рисованием, аппликацией являются залогом правильного, лишенного дефектов развитием речевого аппарата. Помимо вышеперечисленного, творчество прививает детям трудолюбие, наблюдательность, усидчивость, вырабатывает индивидуальность и обогащает внутренний мир.

На занятии присутствуют 10 детей в возрасте от 4 до 12 лет. Группа раннего развития включает детей от 1,5 до 4 лет. Время занятия составляет 50 минут.

Кардиозона, доступная к посещению родителями, является отличным дополнением к услугам, оказываемым развивающим центром. Как известно, кардиотренировки являются отличным методом укрепления сердечнососудистой системы. Также, занятия повышают общую выносливость организма и увеличивают объем легких, что, несомненно, повлечет за собой улучшение общего самочувствия.

Несомненным плюсом, говорящим в пользу занятий на кардиотренажерах, является ускорение обмена веществ и, следовательно, снижение массы тела. Вот почему в спортзалах выстраивается очередь к тренажерам такого типа.

Стоит упомянуть, что аэробные нагрузки отлично снимают стресс после напряженного рабочего дня, а также, помогают бороться с депрессией. Таким образом, посетители семейного развивающего центра «Индиго» делают вклад не только в развитие своих детей, но и занимаются собственным физическим развитием.

2.4 Маркетинговый раздел

На сегодняшний день в Российской Федерации особой популярностью у населения пользуются учреждения дополнительного образования для детей. Прежде всего это связано с продолжительным временем ростом рождаемости, о чем свидетельствуют данные Росстата. (Рисунок 2.2)

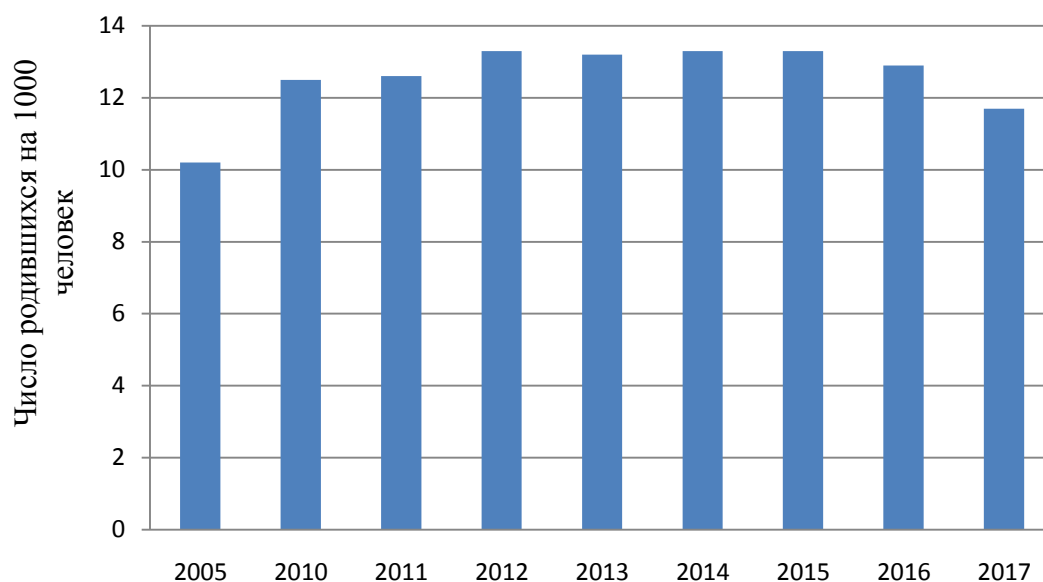


Рисунок 2.2 – Общие коэффициенты рождаемости в РФ

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о небольшом спаде рождаемости, что непосредственно связано с демографическим кризисом 90-х годов прошлого века.

По данным Росстата численность населения Хакасии на 1 марта 2018 г. составила 537,2 тыс. человек. Рассмотрим демографическую ситуацию на территории Республики Хакасия. (Рисунок 2.3)

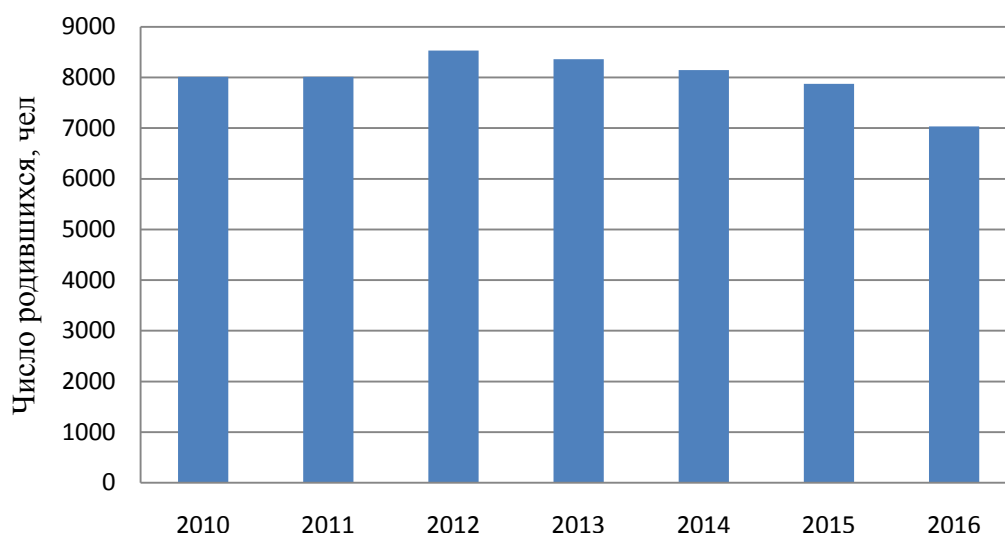


Рисунок 2.3 – Рождаемость в Хакасии

Глядя на рисунок, делаем вывод, что рождаемость в Хакасии, как и во всей России снижается. На сегодняшний день нет официальной статистики о рождаемости за 2017 год, но по данным за девять месяцев упоминаемого периода отмечается демографический рост. А по данным за январь-февраль 2018 года, рождаемость превысила на 3% рождаемость за аналогичный период 2017 года.

В целом, на сегодняшний день, в Хакасии сложился благоприятный демографический климат в связи со снижением смертности среди взрослого и детского населения.

Перейдем непосредственно к ситуации в городе Абакан. Для начала рассмотрим движение показателя «Среднегодовая численность постоянного населения», представленное на рисунке 2.4.

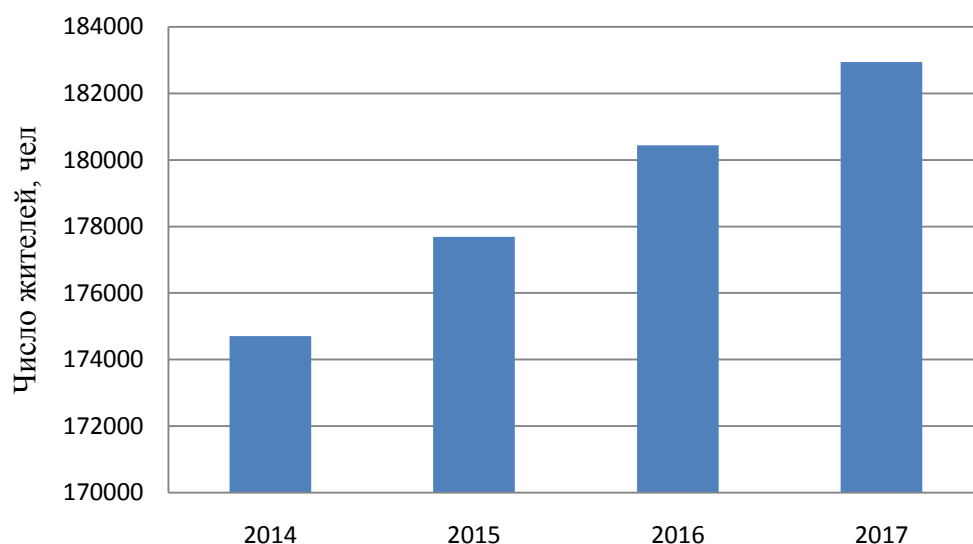


Рисунок 2.4 – Среднегодовая численность постоянного населения г. Абакан

На графике виден постоянный прирост населения г. Абакан, что, по мнению экспертов, объясняется высоким уровнем урбанизации населения на территории республики. На конец 2017 года на территории города постоянно проживают 182939 человек.

Семейный развивающий центр «Индиго» собирается вести свою деятельность на территории города Абакан, следовательно, необходимо узнать статистику рождаемости на упомянутой территории. Данные представлены на рисунке 2.5.

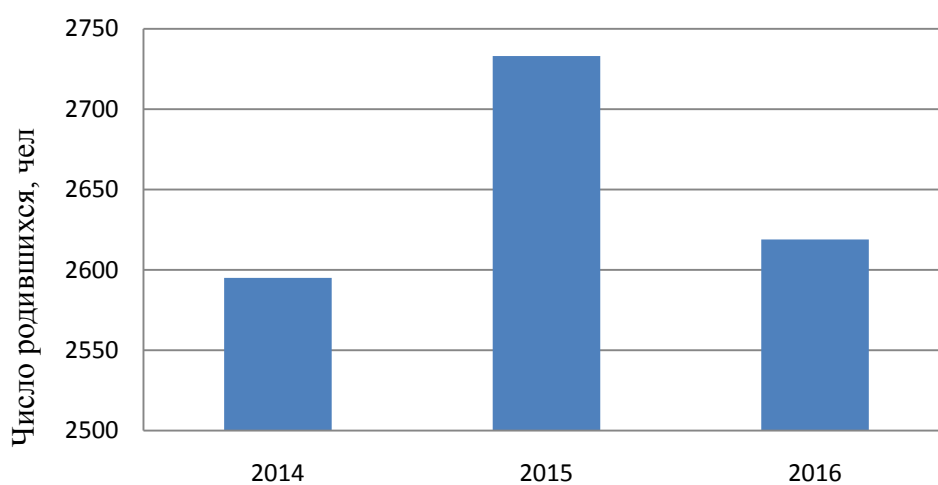


Рисунок 2.5 – Число родившихся на территории г. Абакан

На основании данных рисунка, делаем вывод, что рождаемость в Абакане, как и во всей стране снизилась, что связано с ранее упомянутым кризисом 90-х годов. Несмотря на это, смертность в городе снижается, и на конец 2016 года коэффициент естественного прироста составляет 3,4.

Основными потребителями услуг центра являются дети, в возрасте от 1 года до 14 лет, а также взрослые, возрастной категории от 22 до 37 лет. Среди взрослого населения основными потребителями являются женщины.

Используя данные Росстата за 2017 год, высчитаем, сколько потенциальных потребителей проживает на территории города. Данные приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Число потенциальных потребителей услуг центра в г. Абакан

Возраст, лет	Количество, чел.
0-14	36 084
20-24	11 247
25-29	17 003
30-34	17 664
35-39	15 329
ИТОГО:	97 327

На сегодняшний день в городе Абакан проживает 97 327 человек, подходящих под целевую возрастную категорию.

Для расчета числа потенциальных потребителей услуг центра рассмотрим состояние отрасли в соседних регионах.

Для начала, рассмотрим число потенциальных потребителей услуг, аналогичных услугам «Индиго», проживающих на территории города Красноярск. (Таблица 2.3)

Таблица 2.3 – Число потенциальных потребителей услуг развивающих центров в городе Красноярск

Возраст, лет	Количество, чел.
0-14	182 467
20-24	78 581
25-29	117 123
30-34	114 909

Окончание таблицы 2.3

Возраст, лет	Количество, чел.
35-39	91 409
ИТОГО:	584 489

На территории города Красноярска ведут деятельность 24 развивающих детских центров.

Также, близкорасположенной к Хакасии, является Кемеровская область. Выясним количество жителей, проживающих на данной территории. (Таблица 2.4)

Таблица 2.4 – Число потенциальных потребителей услуг развивающих центров в городе Кемерово

Возраст, лет	Количество, чел.
0-14	92 736
20-24	35 918
25-29	52 476
30-34	53 722
35-39	46 208
ИТОГО:	281 060

В городе Кемерово ведут деятельность 15 развивающих детских центров.

На основании полученных данных рассчитаем количество потенциальных клиентов, среди возрастной категории 0-14 лет, каждого центра:

$$\text{Красноярск: } \frac{182\,467}{24} = 7\,602,8 \cong 7\,603 \text{ человек}$$

$$\text{Кемерово: } \frac{92\,736}{15} = 6\,182,4 \cong 6\,182 \text{ человек}$$

Таким образом, в среднем, на один центр, функционирующий в городе Красноярск и Кемерово, приходится 7 603 и 6 182 человек соответственно.

Рассчитаем среднее число центров на 10 000 детского населения городов:

$$\text{Красноярск: } 182\,467/10\,000 \cong 18,2$$

$$\frac{24}{18,2} = 1,3$$

В городе Красноярск на 10 000 населения приходится 1,3 развивающих детских центров.

Кемерово: $92\,736/10\,000 \cong 9,3$

$$\frac{15}{9,3} \cong 1,6$$

В городе Кемерово на 10 000 населения приходится 1,6 развивающих центров.

В среднем, на 10 000 населения приходится: $\frac{1,3+1,6}{2} = 1,45 \cong 1$ центр

На территории Абакана действуют 2 аналогичных «Индиго» центра. В общей сложности, на территории города отмечается дефицит предприятий данного сегмента.

Основным направлением деятельности ООО «Индиго» является предоставление услуг населению возрастной категории 0-14 лет. Рассчитаем число потенциальных клиентов центра

$$\frac{36\,084}{3} = 12\,028 \text{ детей.}$$

Рассмотрим конкурентов семейного развивающего центра.

На территории города Абакан действуют 2 потенциальных конкурента центра «Индиго»:

- Детский развивающий клуб «Сами с усами»
- Центр досуга и развития ребенка «Уникальный ребенок»

Проведем анализ перечня услуг конкурентов с услугами центра «Индиго» (Таблица 2.5)

Таблица 2.5 – Сравнительный анализ центров «Индиго» с конкурентами

Критерий	«Индиго»	«Сами с усами»	«Уникальный ребенок»
Время работы	9 ⁰⁰ – 19 ³⁰	9 ⁰⁰ – 20 ⁰⁰	9 ⁰⁰ – 19 ³⁰
Развивающие занятия для детей	С 6 месяцев	С 9 месяцев	С 1 года
Ритмика	+	+	–
Йога	+	–	–
ОФП	+	–	–
Музыкальные занятия	+	–	+

Окончание таблицы 2.5

Критерий	«Индиго»	«Сами с усами»	«Уникальный ребенок»
Хоровое пение	+	–	–
Творческая студия	+	+	+
Изучение английского языка	+	–	+ (с 4 до 7 лет)
Занятия с логопедом	+	+	+
Репетиторство по английскому языку	+	–	–
Продленка для школьников	–	+	+
Секции для родителей	+	–	–

Исходя из данных, можно сделать вывод, что семейный развивающий центр «Индиго» оказывает наиболее полный, в сравнении с конкурентами, спектр услуг. Конкурентным преимуществом центра является внедрение современных методик развития, благодаря чему родители могут, как можно раньше, начать развитие своих детей.

Также, центр «Индиго» станет первым, кто будет проводить занятия йогой для детей от 2 лет, что, несомненно, привлечет много внимания к деятельности центра. А совместные занятия детей и родителей станут залогом успеха. Также, центр выгодно отличает наличие занятий и кардиозала для родителей.

Приступим к анализу цен на услуги организаций. Сводная таблица цен на услуги развивающих центров приведена в приложении А.

По результатам анализа делаем вывод, что ценовая политика центра делает услуги развивающих занятий доступными всем слоям населения, что, несомненно, порадует клиентов.

Хочется отметить сложности, возникшие во время ознакомления с деятельностью центров:

- Отсутствие сайта, либо его не информативность;

На сайтах конкурентов отсутствует информация о возрасте, которому рекомендуется то или иное занятие, его длительности, стоимости и расписании занятий.

– Отсутствие абонементов для посещения различных направлений центра;

Абонементы, включающие в себя определенное количество занятий, как правило, стоят дешевле, чем каждое занятие отдельно. Однако такая мера позволяет вашим клиентам опробовать каждое направление центра и выбрать для себя подходящее. По статистике такая мера увеличивает поток потребителей и нарабатывает базу постоянных клиентов.

– Необходимость записи на занятия;

Такая мера позволяет формировать группу для посещения занятий, однако, весьма неудобна для родителей.

Пришло время рассмотреть методику продвижения на рынке.

За 2 недели до открытия центра будут привлечены услуги промоутеров. Их задачей явится распространение листовок с рекламным материалом, а также флаеров, на одно бесплатное занятие. Раздача будет проводиться в районах детских садов и школ.

Также, «Индиго» привлечет социальные ресурсы, сайты, популярные среди жителей Абакана, для повышения охвата среди потенциальных клиентов.

В день открытия вход в центр будет украшен шарами, организован фуршет. Все посетители центра смогут бесплатно посетить занятия всех направлений, а также приобрести абонементы со скидкой.

В процессе деятельности центр «Индиго» сделает упор на удобство для потребителей, качество оказываемых услуг, профессионализм педагогов и использование современных методик, хорошо зарекомендовавших себя в ученых кругах.

На основании ранее упомянутых недостатков конкурентов, центр «Индиго» планирует создание собственного сайта, на котором была бы вся необходи-

мая информация, а также возможность сразу же связаться с администратором центра посредством электронного письма.

Абонементная система станет одной из главных опций центра. Администраторы центра будут наглядно демонстрировать экономию, получаемую покупателем, что подтолкнет их к покупке. Следует упомянуть, что абонемент «привязывает» родителей к одному развивающему центру, что также, является несомненным плюсом. Ведь, как было сказано выше, данная мера позволит наработать базу постоянных клиентов.

Используя всё ранее перечисленное центр «Индиго» станет лидером на рынке дополнительного образования города Абакана, обеспечит себе бесперебойную работу и высокий уровень доходности.

2.5 Организационный план

В процессе открытия семейного развивающего центра необходимо выполнить следующие этапы:

- В начале ведения предпринимательской деятельности необходима регистрация в государственных органах.

Для постановки на учет в государственном налоговом органе была выбрана организационно-правовая форма общество с ограниченной ответственностью.

Юридическим адресом, указываемым в документах, будет являться адрес арендуемого помещения: г. Абакан, ул. Крылова 68а.

Следующим шагом, необходимым для постановки на учет, является выбор кода ОКВЭД. Определившись с будущей деятельностью, был выбран код 85.41.9: Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки.

В общероссийском классификаторе видов экономической деятельности данный код включает:

- образование, которое не определяется квалификационным уровнем, академическое образование, центры обучения, предлагающие коррекционные

курсы, курсы по подготовке к экзаменам, обучение языкам, компьютерные курсы

Эта группировка также включает:

- дальнейшее образование, а также тренинги и курсы для разных профессий, хобби и занятия для личного роста
- лагеря и школы, предоставляющие обучение в областях спорта группам и индивидуально, обучение искусствам, драме или музыке или другое обучение или специальное обучение.

Для ведения экономической деятельности семейного развивающего центра лучшего всего подходит упрощенная система налогообложения. Для системы УСН характерно наличие нескольких ставок, зависящих от выбранного объекта налогообложения. ООО «Индиго» выбрало объектом налогообложения «доходы», и, таким образом, ставка составит 6% от полученной выручки.

В завершении регистрации общества с ограниченной ответственностью необходимо открыть расчетный счет в банке, встать на учет в пенсионном фонде, фонде обязательного медицинского страхования и фонде социального страхования.

Отдельно следует упомянуть, что в соответствии со статьей 91 федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) "Об образовании в Российской Федерации" дополнительное образование подлежит лицензированию. Однако, в Постановлении Правительства РФ от 28.10.2013 г. N 966 «О положении о лицензировании образовательной деятельности» говорится, что не требуют лицензирования организации, проводящие разовые лекции, семинары, тренинги, занятия, после которых не проводится аттестация и не выдаётся документ об образовании на официальных бланках. Также, в центре не будут оказываться услуги по программам дошкольного образования, и, следовательно, лицензирование не требуется.

- Далее, следует выбор помещения.

Для деятельности семейного развивающего центра было выбрано помещение, площадью 150 м², находящееся по адресу г. Абакан, ул Крылова 68а. Помещение состоит из 6 кабинетов, холла и санузла.

Стоимость аренды помещения составляет 40 тыс. рублей в месяц.

– Перед началом работы предприятия необходимо оборудовать помещения центра. Для этого понадобится:

- а) Мебель;
- б) Развивающие игрушки;
- в) Учебные материалы;
- г) Музыкальные инструменты;
- д) Офисная техника;
- е) Оборудование для творческой комнаты;
- ж) Кулер с водой;

Помещения центра не требуют ремонта. В каждом классе есть освещение и вентиляция, отвечающие требованиям СанПиН.

– Параллельно с оборудованием помещений следует заняться поиском персонала. Для этого, необходимо разместить на специализированных сайтах, в газетах, информацию о вакансиях, а также, нужно обратиться в центр занятости населения. Также, преподавателей можно искать среди сотрудников детских садов, репетиторов и преподавателей иностранных языков, а преподавателя спортивных дисциплин можно найти в специализированных центрах медицинского восстановления. Эти сотрудники могут совмещать работу в центре с другим местом занятости.

Для функционирования развивающего центра необходим штат сотрудников, включающий:

- Преподаватель, специализирующийся на развитии интеллекта у детей младших возрастов;
- Преподаватель спортивных дисциплин;
- Преподаватель йоги;
- Преподаватель музыки;

- Логопед;
- Преподаватель английского языка;
- Преподаватель творчества и рисования;
- Администратор;
- Уборщица;
- Бухгалтер по договору аутсорсинга;

График работы для каждого преподавателя составляется индивидуально. Предполагается скользящий график, поскольку занятия проходят 2-3 раза в неделю.

Должность администратора подразумевает посменную работу, в связи с чем необходимо нанять двух сотрудников. График работы 2 через 2.

Должность уборщицы предполагает частичную занятость.

Для эффективной работы необходимо составить должностные инструкции для каждого сотрудника центра.

Таким образом, в должностные функции администратора входит:

- Подготовка помещения к началу занятий;
- Консультирование клиентов по всем услугам, предоставляемым центром;

- Ведение клиентской базы;
- Встреча клиентов;
- Продажа абонементов и индивидуальных занятий, принятие оплаты;
- Ведение телефонных переговоров и работа с письмами;
- Учет посещаемости;
- Запись клиентов на занятия;

В обязанности преподавателя входит:

- Своевременное начало занятий;
- Индивидуальный подход и учет особенностей каждого ребенка;
- Проведение занятий по современным, отвечающим времени методикам;
- Регулярное повышение квалификации;

Бухгалтер, работающий по договору аутсорсинга, обязан:

- Вести бухгалтерский учет предприятия в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- Своевременная подготовка и сдача отчетностей в государственные фонды;
- Расчет и перечисление заработной платы;
- Оплата налогов и отчислений;
- Перед открытием семейного развивающего центра необходимо сообщить о начале работы в Роспотребнадзор, после чего, сотрудники СЭС проверят помещения на соответствие требованиям СанПин. Далее, следует проверка пожарной безопасности и начинается работа центра.
- Далее необходимо определиться с графиком работы и составить расписание занятий.

График работы семейного развивающего центра – с 9:00 до 19:30.

Расписание занятий центра «Индиго» представлено в приложении Б.

2.6 Финансовый план

Начнем расчет финансовых потоков на реализацию проекта с расчета затрат на оборудование каждой комнаты. Перечень и стоимость оборудования для комнаты раннего развития представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Перечень оборудования комнаты раннего развития

№	Наименование	Количество, шт.	Цена за штуку, руб.	Итого, руб.
1	Логический кубик малый, Stellar	3	114	342
2	Стеллар Занимательная пирамидка	3	125	375
3	Пирамидка "Затея", Stellar	3	168	504
4	Кубики "Собери картинку - животные", Мякиши	3	190	570
5	Ведро-сортер, Стеллар-М	3	195	585
6	Пирамидка "Колечко", 7 элементов, Полесье	3	199	597
7	Логический куб "Веселые зверята", Стеллар	3	240	720
8	Набор кубиков «Умная математика», Мякиши	3	350	1 050
9	Мягкая книжка "Веселое путешествие", Мякиши	3	370	1 110

Окончание таблицы 2.6

№	Наименование	Количество, шт.	Цена за штуку, руб.	Итого, руб.
10	Мягкая книжка, Fisher-Price	3	412	1 236
11	Конструктор "Зайчики", Quercetti	3	769	2 307
12	Логический теремок, Полесье	2	1 049	2 098
13	Развивающая игрушка Наре "Гвоздики"	3	1 009	3 027
14	Игра с молоточком "Совенок", Mapacha	3	1 099	3 297
15	Игрушки в наборе: мячики, кубики, Vulli	2	1 319	2 638
16	Сортировщик фигур "Куб", Melissa & Doug	2	1 349	2 698
ИТОГО		–	–	56 983

Таким образом, для оборудования комнаты раннего развития потребуется приобретение оборудования на сумму 56 983 рублей.

Следующей комнатой, используемой для проведения занятий, является комната физического развития. Необходимый инвентарь представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Инвентарь для комнаты физического развития

№	Наименование	Количество, шт.	Цена за штуку, руб.	Итого, руб.
1	Обруч гимнастический Torneo	10	299	2 990
2	Мяч гимнастический детский Torneo	10	599	5 990
3	Скакалка детская Torneo	10	99	990
4	Коврик для фитнеса Demix	10	249	2 490
5	Детский спортивный комплекс Alpinistik Amaster 23	1	6 999	6 999
6	Скалодром для детского спортивного комплекса Alpinistik	1	3 199	3 199
7	Мат гимнастический Alpinistik AMASTER-5	10	1 399	13 990
8	Зеркало 2,5м х 5 м	1	8 000	8 000
9	Нетбук DEXP Navis L100 черный	1	7 999	7 999
10	Колонки 2.0 DEXP R240	2	499	998
ИТОГО		–	–	53 645

Для оборудования помещения для ритмики и ОФП необходимо 53 645 рублей.

Комната для занятий йогой предполагает наличие следующего оборудования (Таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Инвентарь для комнаты йоги

№	Наименование	Количество, шт.	Цена за штуку, руб.	Итого, руб.
1	Коврик для фитнеса Demix	10	249	2 490
2	Зеркало 2,5м х 5 м	1	8 000	8 000
3	Нетбук DEXP Navis L100 черный	1	7 999	7 999
4	Колонки 2.0 DEXP R240	2	499	998
ИТОГО		–	–	19 487

Оборудование, необходимое для занятий йогой, обойдется в 19 487 рублей.

Комната музыкального и речевого развития предполагает наличие многих музыкальных инструментов. Их список представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Оборудование для комнаты музыкального развития.

№	Наименование	Количество, шт.	Цена за штуку, руб.	Итого, руб.
1	Цифровое пианино Casio CDP-130	1	27 990	27 990
2	Стойка ХХ-образная	1	3 590	3 590
3	Стеллаж	1	9 995	9 995
4	Стул	11	699	7 689
5	Пюпитр К&М 16099-000-55	10	370	3 700
6	Ложка музыкальная	6	161	966
7	Барабан	6	190	1 140
8	Бубен	6	90	540
9	Ксилофон	6	140	840
10	Трещотка	6	100	600
11	Стол Ингу	2	1 299	2 598
12	Нетбук DEXP Navis L100 черный	1	7 999	7 999
ИТОГО		–	–	67 647

Оборудование, необходимое для групповых занятий музыкой и индивидуальных занятий с логопедом, обойдется в 67 647 рублей.

В арт - комнате планируется проведение множества разноплановых занятий. Перечень оборудования отображен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Оборудование арт-комнаты

№	Наименование	Количество, шт.	Цена за штуку, руб.	Итого, руб.
1	Раздвижной стол	4	7 990	31 960
2	Стул Адде	11	699	7 689
3	Стеллаж Флюста	1	9 995	9 995
4	Мольберт "Тренога"	11	1 368	15 048

Окончание таблицы 2.10

№	Наименование	Количество, шт.	Цена за штуку, руб.	Итого, руб.
5	Расходные материалы	–	–	10 000
ИТОГО		–	–	74 692

Помимо мебели, комната для занятий творчеством предполагает приобретение расходных материалов. Таким образом, первоначальные затраты составят 74 692 рубля.

Холл центра является, своего рода, комнатой ожидания для родителей, что подразумевает наличие оборудования, обеспечивающего комфорт посетителям. Перечень товаров можно увидеть в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Оборудование холла центра «Индиго»

№	Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Итого, руб.
1	Стойка ресепшн Imago PC-2	1	5 090	5 090
2	Стул Адде	1	699	699
3	Стеллаж Флюста	1	9 995	9 995
4	Расходные материалы	–	–	3 000
5	Нетбук DEXP Navis L100 черный	1	1	7 999
6	Диван Сольста	3	3 999	11 997
7	Сейф	1	1 890	1 890
ИТОГО		–	–	40 670

В «Индиго» планируется кардиозона для взрослых. Для ее функционирования потребуется множество тренажеров. (Таблица 2.12)

Таблица 2.12 – Оборудование кардиозоны

№	Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Итого, руб.
1	Велотренажер магнитный Torneo Riva	3	11 999	35 997
2	Беговая дорожка Torneo Maestra	3	39 999	119 997
3	Эллиптический тренажер Torneo Torro	3	16 999	50 997
4	Министеппер Torneo Tempo	3	3 999	11 997
5	Зеркало 2,5м х 5 м	1	8 000	8 000
6	Коврик для фитнеса Demix	5	249	1 245
7	Скакалка скоростная Kettler	3	199	597
8	Тренажер для ног и ягодиц Torneo Slide Master	2	2 499	4 998
9	Турник настенный 3 в 1 Grozz	2	4 499	8 998
ИТОГО		–	–	242 826

Оборудование кардиозоны явилось наиболее затратным пунктом бизнес-плана. Стоимость тренажеров составит 242 826 рублей.

Также, обслуживания потребует оборудование кардиозала. Рассмотрим затраты в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Затраты на техническое обслуживание и ремонт

Оборудование	Периодичность проведения, мес.	Затраты на 1 ТО, руб.	Количество ТО в год	Затраты в год, руб.
Кардио тренажеры	3	500	4	2 000
ИТОГО	–	–	–	2 000

Таким образом, на проведение обслуживания и ремонта оборудования в год потребуется 2 000 рублей.

В соответствии с законом, основные средства подлежат амортизации. Основные средства предприятия относятся к группе №1, где срок полезного использования составляет от 2 до 3 лет. Для расчет будет использоваться линейный способ начисления амортизации.

Средневзвешенная норма амортизационных отчислений – 2,8%;

Сумма амортизации в год – 190 404 рублей;

Сумма амортизации в месяц – 15 867 рублей;

Перейдем к персоналу центра. В пункте 2.5 «Организационный план» был приведен перечень должностей, необходимых для полноценного функционирования центра. В таблице 2.14 представлен фонд оплаты труда производственных сотрудников центра.

Таблица 2.14 – Фонд оплаты труда производственных сотрудников центра

Должность	Количество, чел.	Зарботная плата одного сотрудника в месяц, руб.	Отчисления от зарботной платы в месяц, руб.	Общая сумма в месяц, руб.	Общая зарботная плата в год, руб.
Преподаватель раннего развития	1	10 000	3 020	13 020	156 240
Преподаватель спортивных дисциплин	1	10 000	3 020	13 020	156 240
Преподаватель йоги	1	10 000	3 020	13 020	156 240
Преподаватель музыки	1	10 000	3 020	13 020	156 240
Логопед	1	–	–	–	–
Преподаватель английского языка	1	10 000	3 624	15 624	187 488

Окончание таблицы 2.14

Должность	Количество, чел.	Зарботная плата одного сотрудника в месяц, руб.	Отчисления от заработной платы в месяц, руб.	Общая сумма в месяц, руб.	Общая заработная плата в год, руб.
Преподаватель творчества и рисования	1	10 000	3 020	13 020	156 240
ИТОГО	–	–	–	80 724	968 688

Таким образом, фонд оплаты труда производственных сотрудников за год составит около 969 000 рублей. Напротив должности «логопед» стоит прочерк, так как данный сотрудник является внештатным и его заработная плата зависит от объема выполненных работ. За одно проведенное занятие центр выплачивает этому должностному лицу 300 рублей.

Также, для работы центра необходим административно-управленческий персонал. Фонд оплаты труда этих сотрудников приведен в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Фонд оплаты труда АУП

Должность	Количество, чел.	Зарботная плата одного сотрудника в месяц, руб.	Отчисления от заработной платы в месяц, руб.	Общая сумма в 50сумма в месяц, руб.	Общая заработная плата в год, руб.
Администратор	2	15 000	4 530	39 060	468 720
Уборщица	1	5 000	1 510	6 510	78 120
Бухгалтер	1	3 500	–	3 500	42 000
ИТОГО	–	–	–	49 070	588 840

Фонд оплаты труда сотрудников этой категории составит 589 000 рублей в год. ООО «Индиго» не производит отчисления в государственные фонды за бухгалтера, так как данный сотрудник работает по договору аутсорсинга.

На основании данных таблиц, приведенных в пункте 2.6 настоящего плана, рассчитаем объем первоначальных инвестиций в бизнес. (Таблица 2.16)

Таблица 2.16 – Объем первоначальных инвестиций в бизнес

Наименование	Сумма, руб.
Организационные затраты	
Оплата госпошлины по открытии ООО	4 000
Открытие счета в банке	1 500

Окончание таблицы 2.16

Наименование	Сумма, руб.
Исследование на соответствие нормам СЭС и получение разрешения на ведение деятельности	5 490
Аренда	
Аренда помещения на 2 месяца	80 000
Маркетинговые затраты	
Рекламная вывеска над входом	4 500
Маркетинговые мероприятия	10 000
Оборудование	
Оборудование кабинетов	273 000
Обучающие материалы	12 000
Оборудование холла	38 780
Оборудование кардиозоны для родителей	242 900
Фонд оплаты труда (ФОТ)	
ФОТ сотрудников за 1 месяц	130 000
Прочие расходы	
Расходы на связь и интернет за 1 месяц	1 000
Стоимость расходных материалов за 1 месяц	2 000
ИТОГО	805 170

По результатам расчетов определили, что для открытия семейного развивающего центра необходимы денежные средства в размере 806 000 рублей.

Финансирование проекта будет осуществляться посредством собственного и заемного капитала. Размер собственного капитала составляет 266 000 рублей. Недостающая сумма будет взята в кредитной организации «Сбербанк» под 17% годовых сроком на 3 года.

График погашения кредита представлен в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – График погашения кредитных обязательств предприятия

Наименование затрат	Затраты в рублях			
	Года			
	0-й	1-й	2-й	3-й
Сумма кредита (17%)	540 000			
Погашение основного долга		180 000	180 000	180 000
Остаток кредита на конец года		360 000	180 000	0
Сумма % по кредиту		91 800	61 200	30 600
% по кредиту в с/с продукции		91 800	61 200	30 600
% по кредиту за счет ЧП		–	–	–

Таким образом, кредитные обязательства фирмы составят 631 800 рублей.

В таблице 2.18 рассчитаем объем производственных накладных расходов ООО «Индиго».

Таблица 2.18 – Производственные накладные расходы

Вид затрат	Затраты в рублях	
	Затраты в месяц	Затраты в год
Аренда помещения	40 000	480 000
Стоимость производственного оборудования	566 680	566 680
Стоимость технического обслуживания и ремонта	166,7	2 000
Расходные материалы	1 000	12 000
Амортизационные отчисления	15 867	190 404
ИТОГО:	623 713,7	1 251 084

Производственные затраты в первом месяце составят 607 846,7 рублей, что связано с приобретением оборудования для работы центра. За год аналогичные затраты составят 1 061 000 рублей.

Рассчитаем объем административных затрат предприятия (Таблица 2.19).

Таблица 2.19 – Административные затраты предприятия

Вид затрат	Затраты в рублях	
	Затраты в месяц	Затраты в год
Бюджет маркетинга	3 958,3	47 500
Заработная плата АУП	49 070	588 840
Оплата услуг связи/интернета	1 000	12 000
Расходные материалы	1 000	12 000
ИТОГО:	55 028,3	660 340

По результатам расчета, административные затраты предприятия в месяц составят 55028,3 рубля. В год данные затраты составят чуть больше 660 000 рублей

Рассчитаем общий объем постоянных расходов предприятия (Таблица 2.20).

Таблица 2.20 – Постоянные расходы

Наименование	Затраты в рублях	
	Стоимость в месяц	Стоимость в год
Аренда помещения	40 000	480 000

Окончание таблицы 2.20

Наименование	Стоимость в месяц	Стоимость в год
Маркетинговые мероприятия	3 958,3	36 000
Фонд оплаты сотрудников	129 794	1 515 570
Расходы на связь и интернет	1 000	12 000
Стоимость расходных материалов	2 000	24 000
ИТОГО	175 752,3	2 055 570

Ежемесячные расходы предприятия составляют порядка 176 000 рублей. В год затраты составят 2 056 000 рублей.

На сегодняшний день, исходя из расписания предложенных занятий, максимальная загрузка центра составляет 274 клиента, купивших абонемент. Однако, в данном расчете не учитываются посетители кардиозала, индивидуальные занятия с логопедом, репетиторство по английскому языку и посетители, которым была оказана разовая услуга. В дальнейшем, при возникновении спроса, возможно расширение перечня занятий и увеличение числа групп.

Нормальная загрузка центра составляет 70%, что равняется 192 приобретенным абонементом.

Прогноз объема продаж на год представлен в приложении В.

Планируется, что на нормальную загрузку центр выйдет на 10 месяц работы.

На основе данных, в таблице 2.20, составим отчет о прибылях и убытках. Таблица 2.21 – Отчет о прибылях и убытках

Статьи	Затраты в рублях
	Сумма
Объем продаж (прогноз объема продаж)	3 629 950
прямые затраты на производственную зарплату	968 688
прямые затраты на сырье (расходные материалы)	12 000
производственные накладные расходы	1 251 084

Окончание таблицы 2.21

Статьи	Сумма
Валовая прибыль от реализации	1 398 178
расходы на реализацию (бюджет маркетинга)	47 500
расходы по управлению в том числе:	
заработная плата АУП	588 840
расходы на связь	12 000
прочие административные расходы	12 000
Операционная прибыль	737 838
прочие операционные расходы (проценты по кредиту)	91 800
Прибыль / убыток до уплаты налогов	646 038
Налог (на прибыль, УСН, ЕНВД, патент)	217 797
Чистая прибыль / убыток	428 841

Таким образом, чистая прибыль на конец года составит 428841 рублей.

В приложении Г представлен отчет о потоке денежных средств ООО «Индиго» за год ведения деятельности.

Рассчитаем рентабельность инвестиций:

$$ROI = \frac{\text{Доход} - \text{Инвестиции}}{\text{Инвестиции}} * 100\% \quad (2.1)$$

Расчет ROI выполняется с использованием данных таблицы 2.15 и данных из приложения В.

$$ROI = \frac{3\,629\,950 - 806\,000}{806\,000} * 100\% = 350,36\%$$

Таким образом, на рубль инвестиций приходится порядка 3,5 рублей прибыли. Данный показатель демонстрирует высокую рентабельность вложений.

Рассчитаем чистый денежный поток в первый год деятельности центра:

$$NCF = CI^+ - CO^- \quad (2.2)$$

где CF^+ – положительный денежный поток за год;

CO^- – отрицательный денежный поток в год;

Для расчетов воспользуемся данными из приложения В.

$$NCF = 3\,629\,950 - 2\,668\,430 = 961\,520 \text{ рублей}$$

Таким образом, чистый денежный поток составит 961 520 рублей в год.

Рассчитаем чистый дисконтированный доход за первый год работы «Ин-диго»:

$$NPV = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} - Inv \quad (2.3)$$

где t – количество временных периодов;

CF – денежный поток;

r – стоимость капитала;

Inv – сумма инвестиций;

Для проведения расчетов воспользуемся данными из приложения В, таблиц 2.16 и 2.17:

$$NPV = \frac{3\,629\,950}{(1+0,17)^1} - 806\,000 = 2\,296\,521,4 \text{ рублей}$$

Рассчитаем, срок окупаемости проекта:

$$T = \frac{S}{q} \quad (2.4)$$

где S – объем первоначальных инвестиций;

q – среднегодовой/периодический доход от инвестиций;

Для проведения расчетов воспользуемся данными, представленными в таблицах 2.16 и 2.21.

$$T = \frac{806\,000}{428\,841} = 1,88 \text{ (лет)} * 12 \text{ месяцев} = 22,6 \approx 1 \text{ год } 9 \text{ месяцев}$$

Окупаемость проекта составит около 1 года и 9 месяцев.

2.7 Оценка рисков

К основным факторам риска и барьеров, которые могут препятствовать успешной деятельности семейного развивающего центра относятся:

– Низкий спрос со стороны клиентов.

Данный фактор может быть связан с неквалифицированным персоналом, работающим в центре. Уменьшить этот риск возможно посредством тщательного отбора персонала, регулярного проведения обучения и повышения квалификации. Также, необходимо мотивировать персонал как материально, так и нематериально.

Также, возникновение низкого спроса может быть продиктовано отсутствием рекламы. Сегодня почти все потенциальные клиенты пользуются интернетом и социальными сетями, необходимо заниматься продвижением бизнеса именно в этом направлении, используя комплекс маркетинговых мер – SMM.

– Низкий спрос со стороны педагогов.

Сложно найти высококвалифицированных педагогов, ведь, как правило, они уже работают в аналогичных центрах. Поэтому, для преподавателей, работающих в центре, необходимо создавать лучшие условия работы, в сравнении с конкурентами.

– Риск ненадежности оборудования.

Для ликвидации этого риска, при покупке необходимо удостовериться в наличии гарантийного сертификата на продукцию от производителя. Таким образом, в случае возможного выхода из строя оборудования, ООО «Индиго» не понесет значительных финансовых издержек, связанных с ремонтом.

– Высокий уровень риска при выборе месторасположения.

С целью нивелирования возможного риска, для открытия семейного развивающего центра «Индиго» был выбран район, с довольно развитой инфраструктурой, большим числом дошкольных учебных заведений, а также, расположенных по близости школ. Также, большая парковка, доступная к пользованию посетителями, выгодно отличает центр «Индиго» от аналогичных центров города.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование показало, что открытие семейного развивающего центра является достаточно перспективным. Высокий уровень прибыли и возможность расширения перечня оказываемых услуг являются одними из ключевых факторов успеха.

Были проведены детальные маркетинговые исследования половозрастного населения, как Абакана, так и Хакасии в целом.

Также, в ходе исследования рынка конкурентов, ведущих деятельность на территории города Абакан, были обнаружены пробелы в работе аналогичных центров, что позволит внедрить в деятельность центра «Индиго» новые направления и занять своеобразную «нишу» для деятельности организуемого предприятия.

В бизнес-плане были отражены пути создания организации, определена ее организационно-правовая форма, определено предполагаемое место размещения фирмы, представлено описание услуг, а также, был проведен анализ целесообразности создания предприятия с точки зрения рентабельности.

Таким образом, было определено, что на один рубль инвестиций придется 3,5 рубля прибыли, что, несомненно, явится весьма привлекательным фактором, говорящим в пользу открытия центра.